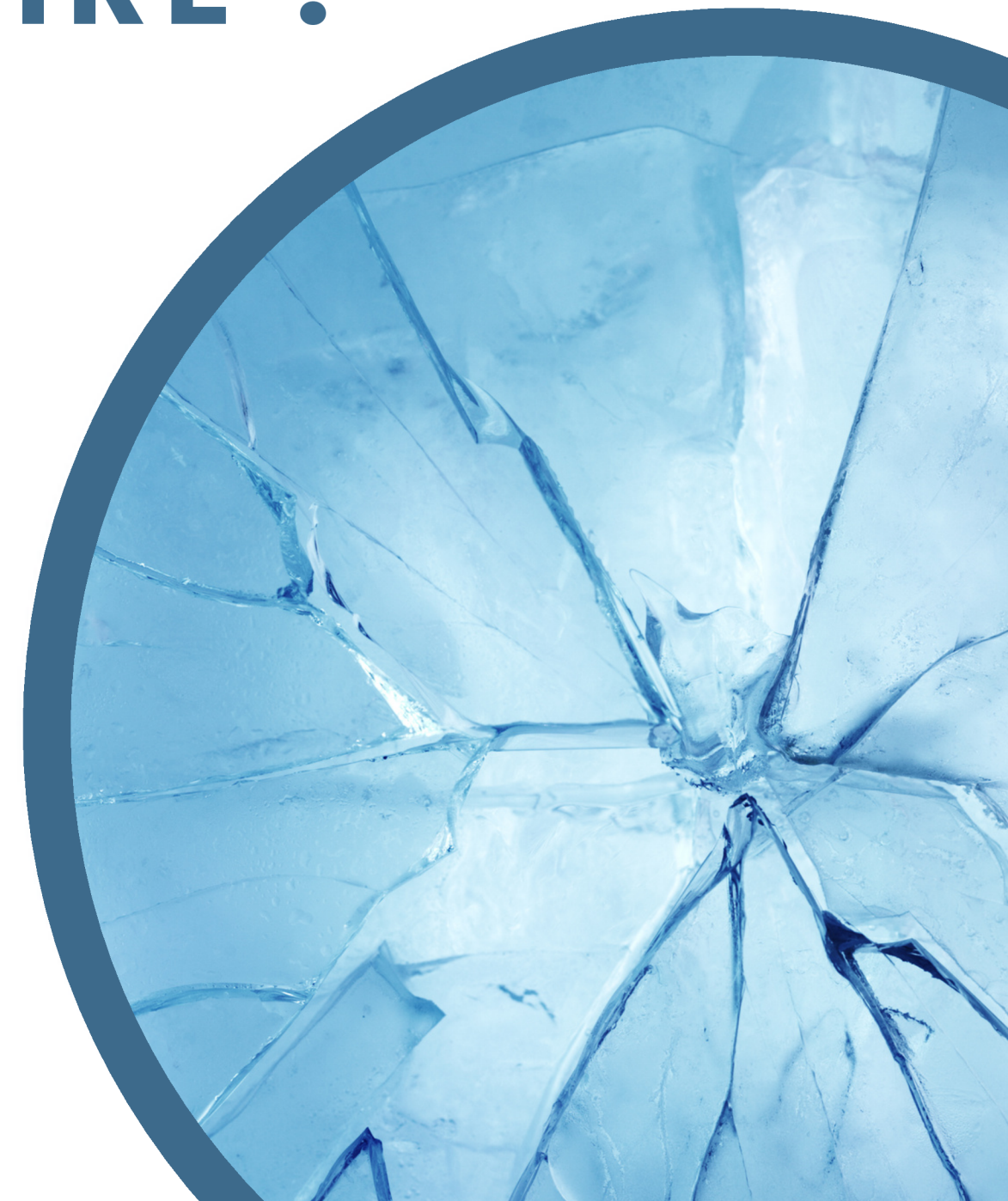


RUPTURE BRUTALE DES RELATIONS COMMERCIALES ÉTABLIES : QUI EST LE VÉRITABLE PARTENAIRE ?

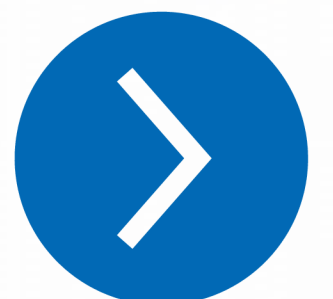
*CA Paris, 30 janvier 2026,
n° 23/09370*

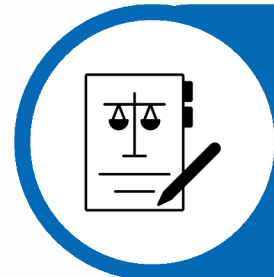




Dans une **décision du 30 janvier 2026**, la Cour d'appel de Paris rappelle le principe selon lequel il n'existe de relation commerciale établie que s'il y a un flux financier direct entre les parties.

Toutefois, cette interprétation soulève des interrogations lorsque l'interposition d'une personne masque le véritable décisionnaire dans la relation commerciale.





CONTEXTE

Relation entre les parties pendant 16 ans :



La situation prend fin lorsque la SNCF attribue les prestations informatiques à un nouveau partenaire après un appel d'offres et informe la société Elconseil de la fin de la relation commerciale.

La société Elconseil engage alors une action à l'encontre de la SNCF en dommages et intérêts sur le fondement de la rupture brutale des relations commerciales établies.



LA QUESTION POSÉE AUX JUGES



Une relation commerciale établie peut-elle exister avec un donneur d'ordre en l'absence de facturation directe entre les parties ?



⊖ Réponse négative des juges :

les demandeurs « ne produisent pas de factures qu'ils auraient mises en paiement au nom de la SNCF [...], de sorte qu'en l'absence de contrepartie financière, les prestations qu'ils ont exécutées ne sont pas de nature à caractériser une relation commerciale établie avec la SNCF au lieu et place de celle ayant existé avec les sociétés sous-traitantes ».

La Cour d'appel de Paris réaffirme le principe selon lequel il n'existe de relation commerciale établie que s'il existe un flux financier direct entre les parties.



ANALYSE – POSITION DE LA JURISPRUDENCE

Principe

Une relation commerciale établie s'entend d'échanges commerciaux conclus directement entre les parties (contrats, commandes, factures).

Seul le « partenaire direct » est tenu d'octroyer un préavis suffisant en cas de rupture. Ce partenaire direct est celui qui verse la contrepartie financière.

Exception

En présence d'un décisionnaire « *non-payeur* »



La décision met en évidence une difficulté fréquente en matière de rupture brutale : **une société peut s'interposer entre les parties et masquer la réalité économique de la relation commerciale.**

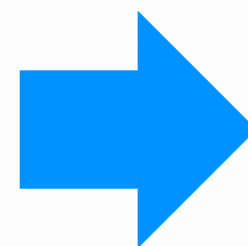
Illustration : Dans un groupe de sociétés, une société mère peut contrôler les décisions d'une filiale, masquant ainsi la réalité décisionnelle de la relation commerciale.

Autrement dit, celui qui est officiellement le cocontractant et qui s'acquitte des factures, n'est pas toujours celui qui contrôle réellement la relation.



ANALYSE – POSITION DE LA JURISPRUDENCE SUR LES CENTRALES DE RÉFÉRENCEMENT

**Position des centrales de
référencement lorsqu'elles sont
de simples mandataires à la
négociation**



**Transparence de leur
intervention puisqu'elles ne sont
pas à l'origine des commandes
qu'elles centralisent.**

Réponse des juges

Les juges ont pu retenir, par exception, la qualité de partenaire d'une centrale de référencement lorsque celle-ci :

- masque les adhérents (Paris, 29 nov. 2017, n° 15/00745)
- exerce « le pouvoir d'engager les sociétés du groupe » (Paris, 13 juin 2018, n° 15/14461)
- agit « en son propre nom » (Paris, 13 sept. 2018, n°17/02379)

Raisonnement

Impose de vérifier si les partenaires directs « *disposaient, quel que soit leur statut, d'une autonomie de décision quant au choix de leurs fournisseurs et, le cas échéant, la poursuite de leur relation commerciale avec ceux-ci* » (Com., 22 juin 2022, n° 21-14.230).



LIMITES DU RAISONNEMENT

Cette même logique pourrait être transposée à la sous-traitance.

L'objectif de l'article L.442-1, II. du Code de commerce est de rechercher le responsable de la rupture et de ses modalités, c'est-à-dire celui qui en décide effectivement.

Devrait conduire à une exception générale : lorsqu'en réalité, le payeur ne dispose d'aucun pouvoir de décision autonome dans la gestion de la relation, ni dans la décision de mettre fin à la relation, la qualité de partenaire devrait être attribuée au véritable décisionnaire.

Dans le cas contraire, il existe un risque de contournement de l'article L.442-1, II. du Code de commerce.



Loi & Stratégies

NICOLAS GENTY – AVOCATS

15, rue du Louvre – 75 001 Paris
31, rue Faidherbe – 59 000 Lille
E-mail : welcome@loietstrategies.com
www.loietstrategies.com

ENSEMBLE FAISONS DU DROIT
UNE OPPORTUNITÉ